



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Iida Seppälä

PELAAJAN HENKILÖKOHTAISET
YHTEISTYÖSOPIMUKSET
PESÄPALLOSSA

Liiketalous
2017

TIIVISTELMÄ

Tekijä	Iida Seppälä
Opinnäytetyön nimi	Pelaajan henkilökohtaiset yhteistyösopimukset pesäpallossa
Vuosi	2017
Kieli	suomi
Sivumäärä	42 + 3 liitettä
Ohjaaja	Mika Kärkkäinen

Opinnäytetyön aiheena on pelaajan henkilökohtaiset yhteistyösopimukset pesäpallossa. Työssä tarkastellaan, millainen on hyvä pelaajan henkilökohtainen yhteistyösopimus ja mitä pelaajan tulisi huomioda ryhtyessään yhteistyöhön yrityksen kanssa. Lisäksi osana opinnäytetyötä luodaan uusi yhteistyösopimus pohja pesäpallon pelaajille henkilökohtaisten yhteistyökumppaneiden hankkimiseksi.

Opinnäytetyöhön on sovellettu sopimusoikeudellisia yleisiä periaatteita sekä ajantasaista lainsäädäntöä ja oikeuskirjallisuutta. Työn kannalta keskeisin laki on laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista. Tutkimusaineistona käytetään myös kahta olemassa olevaa yhteistyösopimuksen pohjaa. Näitä sopimuksia on käytetty vuosina 2016–2017.

Johtopäätöksistä voidaan todeta, että useat pelaajien käyttämät henkilökohtaisiin yhteistyösopimuksiin tarkoitetut sopimus pohjat ovat puutteellisia. Lisäksi pelaajia ei opasteta tarpeeksi seuran taholta siihen, miten he hankkivat yhteistyökumppaneita tai kenen kanssa he eivät saa sitoa sopimusta. Uusi yhteistyösopimusmalli on luotu siten, että se vastaisi kysymykseen millainen on hyvä yhteistyösopimus.

ABSTRACT

Author	Iida Seppälä
Title	Players' Personal Cooperation Agreements in Finnish Baseball
Year	2017
Language	Finnish
Pages	42 + 3 Appendices
Name of Supervisor	Mika Kärkkäinen

This thesis studies the personal cooperation agreements of players in Finnish baseball. The aim of this thesis was to find out what kind of cooperation agreement is good for the players and what should be considered when players cooperate with a company. Additionally, one new cooperation agreement was created as a part of thesis. A new cooperation agreement was planned so that the players can use it when they are acquiring new cooperation partners.

The theoretical framework of the thesis is based on relevant legislation and judicial literature. The most important source used was the Contracts Act. Also, two existing cooperation contracts used in the years 2016 and 2017 were used as research material.

As a conclusion, it can be said that several players' personal cooperation agreements are lacking in some ways. Sport clubs do not instruct players very well in getting cooperation partners. Sport clubs should give exact instructions on how to get cooperation partners or with who the players should not make an agreement.

Keywords	cooperation agreement, sponsorship agreement, sponsorship, Finnish baseball
----------	---

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1	JOHDANTO	7
2	SOPIMUSOIKEUDEN YLEISET PERIAATTEET	9
	2.1 Mikä on sopimus?	9
	2.2 Oikeustoimilaki	10
	2.3 Sopimuksen tehtävät, osapuolet ja sisältö	10
	2.4 Sopimuksen syntyminen	12
	2.5 Sopimuksen tulkinta ja täydentäminen	14
	2.6 Lojaliteettivelvoite	15
	2.7 Valtuutus	16
	2.8 Sopimusrikkomukset	16
	2.9 Sopimuksen lakkaaminen, purkaminen ja irtisanominen	18
	2.10 Pätemättömyys ja sovittelu	19
	2.11 Sopimustyytit	20
3	YHTEISTYÖSOPIMUKSET PESÄPALLOSSA	22
	3.1 Yhteistyösopimus	22
	3.2 Yhteistyösopimuksen syntyminen	24
	3.3 Yhteistyösopimuksen sisältö	25
	3.4 Immateriaalioikeuksien vaikutus sponsoritoimintaan	26
	3.5 Yhteistyösopimusten riskit ja ongelmat	27
	3.6 Sopimusrikkomus ja vahingonkorvausvastuu	28
	3.7 Pelaajan henkilökohtaiset yhteistyösopimukset seuran näkökulmasta ...	29
	3.8 Pelaajan henkilökohtaiset yhteistyösopimukset pelaajan näkökulmasta	30
4	HENKILÖKOHTAISET YHTEISTYÖSOPIMUKSET PESÄPALLOSSA	32
	4.1 Seinäjoen Maila-Jussien yhteistyösopimus	32
	4.1.1 SMJ:n sopimuksen positiiviset ja negatiiviset asiat	33
	4.2 Jalasjärven Jalaksen yhteistyösopimus	34
	4.2.1 Jalaksen sopimuksen positiiviset ja negatiiviset asiat	35

4.3	Jalaksen yhteistyösopimus pesäpallokaudelle 2018	36
4.4	Kuinka toimia ennen henkilökohtaisen yhteistyökumppanin hankkimista, sopimuksen tekovaiheessa sekä yhteistyövaiheessa?	37
5	JOHTOPÄÄTÖKSET	40
	LÄHTEET	42

LIITTEET

LIITELUETTELO

LIITE 1. Seinäjoen Maila-Jussien naisten superpesisjoukkueen yhteistyösopimus kaudelta 2016

LIITE 2. Jalasjärven Jalaksen naisten ykköspesisjoukkueen yhteistyösopimus kaudelta 2017

LIITE 3. Jalasjärven Jalaksen naisten ykköspesisjoukkueen yhteistyösopimus kaudelle 2018

1 JOHDANTO

Opinnäytetyöni tavoitteena on selvittää kahden olemassa olevan yhteistyösopimuksen pohjalta, millainen on hyvä pelaajan henkilökohtainen yhteistyösopimus ja mitä pelaajan tulisi huomioida ryhtyessään yhteistyöhön yrityksen kanssa. Samalla nämä edellä mainitut kysymykset toimivat tutkimusongelminani. Analysoin työssäni sopimuksia juridiselta kannalta, mikä vaatii katsauksen yleisiin sopimusoikeudellisiin periaatteisiin.

Opinnäytetyössäni käytän tietoperustana sopimukseen liittyvää lainsäädäntöä sekä sopimusoikeudellisia yleisiä periaatteita. Työni alkuvaiheessa tarkastelen sopimusoikeutta yleisellä tasolla. Työni keskivaiheilla kerron yhteistyösopimuksista ja niiden soveltamisesta pesäpalloon. Ennen johtopäätöksiä keskityn työssäni pelaajan henkilökohtaisiin yhteistyösopimukseen kahden olemassa olevan sopimuksen pohjalta sekä luon uuden yhteistyösopimuksen pelaajalle henkilökohtaisten yhteistyökumppaneiden hankkimiseksi. Lisäksi työni loppuvaiheella kerron pelaajalle, joka on hankkimassa henkilökohtaisia sponsoreita, kuinka toimia ennen yhteistyökumppaneiden hankkimista, sopimuksen tekovaiheessa sekä yhteistyövaiheessa.

Valitsin opinnäytetyöni aiheeksi pelaajan henkilökohtaiset yhteistyösopimukset pesäpallossa, sillä mielestäni pelaajia ohjeistetaan liian vähän heidän hankkiessaan henkilökohtaisia yhteistyökumppaneita. Ongelmat olen havainnut viime vuosina, kun olen hankkinut itselleni omia henkilökohtaisia yhteistyökumppaneita valmiin sopimuspohjan avulla. Mielestäni seuran tulisi informoida pelaajia yhteistyökumppaneiden hankkimisessa niin, että siitä ei aiheutuisi ongelmia seuralle, joukkueelle tai pelaajalle itselleen. Tämän opinnäytetyön myötä tavoitteenani onkin, että seura tekisi pelaajille jatkossa selkeämmät ohjeet yhteistyökumppaneiden hankintaan ja yhteistyön toteuttamiseen.

Sovellan opinnäytetyössäni yhteistyösopimuksia pesäpalloon. Olen kiinnostunut aiheesta, sillä itse olen harrastanut pesäpalloa 6-vuotiaasta lähtien. Luonnollisesti seuran erilaiset varainhankintamenetelmät ovat tulleet vuosien varrella tutuiksi. Myöhemmällä iällä olen myös itse hankkinut yhteistyökumppaneita sekä joukku-

eelle että itselleni valmiin yhteistyösopimus pohjan avulla. Aihe on mielestäni kiinnostava ja tärkeä, sillä pesäpallossa ja muissakin joukkuelajeissa sponsorointi on yksi suurimmista urheilun varainhankinnan osista. Sponsorisopimus on pelaajasopimuksen rinnalla yksi tärkeimmistä sopimuksista joukkueurheilun parissa.

2 SOPIMUSOIKEUDEN YLEISET PERIAATTEET

Tämä luku keskittyy sopimusoikeuden yleisiin periaatteisiin sekä lakiin varallisuus-oikeudellisista oikeustoimista. Luvussa tarkastellaan siis sopimuksia yleiseltä kannalta. Tämän luvun tarkoitus on myös avata käsitteitä, joita tulen myöhemmin työssäni käyttämään.

Sopimusoikeuden yleiset periaatteet sekä oikeustoimilaki ovat oleellisia myös yhteistyösopimusten kannalta, sillä niihin ei ole olemassa mitään omaa erityislainsäädäntöä. Tämän luvun tarkoitus on avata sopimusoikeuden yleisiä periaatteita, sillä niitä sovelletaan siis myöhemmin opinnäytetyössäni tarkastelemiini yhteistyösopimuksiin.

2.1 Mikä on sopimus?

Sopimus on vähintään kahden osapuolen välillä vallitseva toimi, joka synnyttää tai muuttaa erilaisia velvoitteita. Sopimuksen myötä osapuolten välille syntynyy oikeussuhde, jonka sisältö määritellään sopimuksessa ja mahdollisesti myös sitä täydentävissä aineistoissa. Sopimuksia on olemassa hyvin monenlaisia ja ne esiintyvät useissa tilanteissa. (Saarnilehto 2009, 3-4.) Sopimusoikeudessa lainsäädäntö sekä sopimusehdot määrittävät osapuolten velvoitteet ja oikeudet (Hemmo 2013, 9).

Suomessa sopimusoikeuden lähtökohtana on sopimusvapaus. Sopimusvapauden mukaan oikeussubjekteilla (sopimuksen osapuolilla) on oikeus sopimusten tekoon valitsemillaan ehdoilla. Sopimusvapaus pitää sisällään päätäntävapauden, valintavapauden, sisältövapauden, muotovapauden, tyyppivapauden, purkamisvapauden sekä vapauden sopia noudatettavista laeista ja riidan ratkaisemisesta. Päätäntävapaudessa kyse on siitä, että oikeussubjekteilla on oikeus päättää, tekevätkö he sopimuksen vai eivät. Valintavapaus tarkoittaa sitä, että sopimuksen osapuolet voivat päättää itse sopimuskumppaninsa. Sisältövapaus antaa sopimuksen osapuolille vapauden määritellä itse sopimusehdot. Muotovapaudessa kyse on sopimuksen muodon tai järjestyksen määrittelystä. Tyyppivapauden mukaan sopijaosapuolilla on

vapaus sopimuksen tyypin valitsemiseen. Purkamisvapaus tarkoittaa sitä, että osapuolen on mahdollista vetäytyä sopimuksesta laillisia keinoja apuna käyttäen. (Saarnilehto 2009, 37-38.)

2.2 Oikeustoimilaki

Laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista, eli oikeustoimilaki, säätelee esimerkiksi sopimuksen syntymistä. Tämä oikeustoimilaki on tärkein laki sopimusten tekemisen kannalta. (Vuorijoki 2002, 15.) Oikeustoimilakiin on kirjattu säännökset, jotka määrittävät sopimuksen synnyn, sen pätemättömyyden ja kohtuullistamisen sekä valtuutuksen. Oikeustoimilaista ilmenee, että sen säännökset sopimuksen synnystä ovat tahdonvaltaisia. Vaikka oikeustoimilaki julkaistiin lähes 90 vuotta sitten, eivät sen säännökset ole vanhentuneet, vaan niillä on edelleen tärkeä merkitys sopimuksen teon kannalta. Oikeustoimilain säännökset toimivat siis nykypäivänäkin, sillä ne määrittelevät sopimuksen syntymisen yleisluonteisesti ja joustavat erilaisissa tilanteissa. (Karttunen, Laasanen, Sippel, Uitto & Valtonen 2015, 130.)

2.3 Sopimuksen tehtävät, osapuolet ja sisältö

Yksi sopimusten päätehtävistä on osapuolten sitominen toisiinsa oikeussuhteeseen. Oikeussuhde riippuu sopimuksen sisällöstä. Esimerkiksi työnantajan ja työntekijän välillä vallitsee työsuhte. Sopimuksen tehtävä on myös osoittaa, keitä nämä sopimuksen osapuolet ovat ja mihin he ovat sitoutuneet. Yksi sopimuksen tärkeimmistä tehtävistä on siis myös sen sitovuus. Sopimuksen sitovuus (*Pacta sunt servanda*) takaa sen, että osapuolet eivät riko sopimusta. Mikäli sopimusta kuitenkin rikotaan, sitovuuden mukaan voidaan aloittaa toimenpiteet sopimuksen rikkojaa vastaan, jotta sopimuksen ehdot täyttyisivät. (Saarnilehto 2009, 5.)

Sopimuksen voi tehdä luonnollinen henkilö eli yksityinen ihminen tai yhteisö, joka on koottu henkilön tai varallisuuden ympärille. Luonnollinen henkilö on oikeuskelpoinen, eli hän voi saada oikeuksia tai velvoitteita. Oikeuskelpoisuus alkaa aina syntymästä ja päättyy kuolemaan. Sopimuksia voi solmia vain henkilö, joka voi tehdä oikeustoimia, eli toisin sanoen oikeustoimikelpoinen henkilö. Sopimuksen

tekoon ei siis aina riitä pelkkä oikeuskelpoisuus. Luonnollinen henkilö saa oikeustoimikelpoisuuden, kun hän saavuttaa täysi-ikäisyyden. Vajaavaltaisia ovat alaikäiset henkilöt sekä sellaiset täysi-ikäiset henkilöt, jotka on julistettu vajaavaltaisiksi. Vajaavaltaiset henkilöt eivät siis voi tehdä sopimuksia. Alaikäinen henkilö voi kuitenkin olla rajoitetusti oikeustoimikelpoinen. Hän saa esimerkiksi yli 15-vuotiaana kirjoittaa itse työsopimuksensa tai purkaa sen. Alle 15-vuotiaat henkilöt voivat puolestaan tehdä merkitykseltään vähäisiä tai joitakin tavanomaisia sopimuksia. Oikeustoimikelpoisuutta on alaikäisiltä rajoitettu heidän omaksi suojakseen. (Saarnilehto 2009, 24-26.)

Sopimuksen toinen osapuoli voi olla oikeushenkilö. Oikeushenkilöitä ovat yhteisöt, joilla on oikeuskelpoisuus sekä oikeustoimikelpoisuus. Oikeushenkilöt jaetaan julkisoikeudellisiin ja yksityisoikeudellisiin yhteisöihin. Julkinen oikeushenkilö käyttää julkista valtaa ja sen tahdonmuodostus on julkista. Julkisoikeudellisia yhteisöjä ovat esimerkiksi valtiot, kunnat sekä laitokset, kuten KELA tai Suomen Pankki. Yksityisoikeudellisia oikeushenkilöitä ovat puolestaan yhtiöt, yhdistykset ja säätiöt. Yksityisoikeudellisella oikeushenkilöllä on tahdon autonomia, eli se saa itse päättää miten toimia. Tahdon autonomia on kuitenkin aina rajallinen, sillä oikeushenkilöillä on omat toimintapiirit sekä toimintaideat. (Saarnilehto 2009, 27-29.)

Näistä kahdesta edellä mainitusta sopijaosapuolesta käytetään yhteisnimitystä oikeussubjekti. Oikeussubjektilla tulee aina olla oma tahto sekä mahdollisia oikeuksia ja velvollisuuksia. Oikeussubjektin oma tahto on tärkeää, sillä sopimuksen tekovaiheessa kyseessä on aina tahdonilmaisu. (Saarnilehto 2009, 24.)

Sopimukselle ei yleisesti ottaen ole asetettu muotovaatimuksia. Näin ollen suulliset ja kirjalliset sopimukset ovat yhtä päteviä. Ulkopuolisia todistajia ei välttämättä tarvita sopimuksen syntyvaiheessa. (Hemmo 2013, 21.) Vaikka Suomessa tehdyt sopimukset ovat useasti vapaamuotoisia, suositellaan silti kirjallista muotoa, sillä kirjallisesti tehty sopimus on aina paremmin todistettavissa kuin suullinen sopimus. Mahdollisissa riitatilanteissa suullisen sopimuksen olemassaoloa ja sen sisältöä on vaikea todistaa. (Karttunen ym. 2015, 171.)

Muotovapaus ei koske kaikkia sopimuksia, sillä joissain tapauksissa sopimuksille on asetettu muotovaatimuksia. Muotomääräyksiä käytetään usein vain tärkeimmissä sopimuksissa. Esimerkiksi kiinteistökauppaa tehdessä on sopimuksessa muotomääräyksiä. Erilaiset muotovaatimukset tuovat sopimukselle paremman todistettavuuden, osapuolille harkitsevuutta ja lisäksi ne auttavat sopimuksen tulkitsemisessä sekä ymmärrettävyydessä. (Karttunen ym. 2015, 171.) Sopimus sisältää velvoitteet, jotka vallitsevat osapuolten välillä, ja näitä velvoitteita vastaavat oikeudet. Sopimus sääntelee velvoitteita ja oikeuksia, joita sopimukset luovat poikkeuksia lukuun ottamatta. (Karttunen ym. 2015, 128.)

2.4 Sopimuksen syntyminen

Yleisesti ottaen sopimus syntyy, kun tarjoukseen annetaan oikealla hetkellä hyväksyvä ja saman sisältöinen vastaus (Saarnilehto 2009, 35). Oikeustoimilaissa on määriteltä tämä tarjousvastausmekanismi. Lähtökohtaisesti tarjous ja vastaus sitovat niiden antajaa. Kuitenkin tarjouksen antaja voi rajoittaa omaa sitovuuttansa laatimalla tarjoukseen sitä vastaavan merkinnän, varauman. Tarjouksen merkintä ”sitoumuksetta” tarkoittaa siis sitä, että se ei sido tarjouksen antajaa. Mikäli tarjouksen antaja on ottanut tarjouksessaan käyttöön tämän merkinnän, on tarjous menettänyt oikeudellisen merkityksensä ja siten on pikemminkin vain kehoitus tarjouksen vastaanottajalle. Tässä tapauksessa sitovuus tulee kyseeseen vasta silloin, kun tarjouksen vastaanottaja on perehtynyt tarjoukseen. Tämä voidaan yleistää myös vastauksen sitovuuteen. Yleisesti ottaen tarjouksen tekijää tai sen vastaanottajaa ei sido tarjous tai vastaus, mikäli se ei ole koskaan tavoittanut vastaanottajaa. (Karttunen ym. 2015, 131.)

Oikeustoimilain (1929/228) mukaan tarjoukseen, joka on tehty suullisesti, on annettava heti hyväksyttävä vastaus, ellei vastaajalle ole annettu harkinta-aikaa. Tarjous katsotaan hylätyksi, mikäli tarjouksen vastaanottaja ei anna siihen vastausta välittömästi. Mikäli vastausta ei voida heti antaa, eikä vastaukselle ole annettu määrittäaikaa, hyväksyvä vastaus tulee ilmoittaa kohtuullisessa ajassa. Kohtuullisen miettimisajan jälkeen vastaus tulee antaa viipymättä ja myös huomioida se, ettei vastaus

tule viivästymään matkalla. Mikäli tarjouksen tekijä on asettanut vastaukselle määräjän, tulee vastauksen saapua tarjouksen tekijälle asetetun määräajan puitteissa. Jos hyväksyvä vastaus annetaan tarjouksen tekijälle liian myöhään, katsotaan se tällöin uudeksi tarjoukseksi, jonka vastauksen antaja on tehnyt. Uusi tarjous syntyy myös tilanteessa, jossa edeltävä tarjous on hyväksytty, mutta siihen on lisätty jotakin, esimerkiksi ehto tai raja. Näin ollen vastaus katsotaan kieltäväksi ja syntyy uusi tarjous. (L13.6.1929/228, 1)

Tarjous raukeaa, mikäli se hylätään, vaikka sille annettua määräaikaakaan olisi vielä jäljellä. Jos tarjous tai vastaus peruutetaan niin, ettei sen vastaanottaja ole vielä ehtinyt perehtyä tarjoukseen tai on vasta tutustumassa siihen, ei se silloin ole enää sitova. Mikäli tarjouksen tekijä on ilmoittanut, ettei vaadi siihen vastausta tai sitä ei häneltä odoteta, on kuitenkin vastaus ilmoitettava sitä kysyttäessä. Jos tarjouksen vastaanottaja ei ilmoita vastausta, katsotaan tarjous tällöin rauenneeksi. (L13.6.1929/228, 1)

Sopimus voi syntyä myös sopimusneuvotteluiden tuloksena. Sopimus, joka on syntynyt neuvotteluilla, on usein hyvin monimutkainen ja laaja. Sopimuksen tekoprosessi saattaa venyä hyvinkin pitkäksi, sillä sopimuksen ehtoja saatetaan työstää useaan kertaan. Ennen tyydyttävää lopputulosta, jonka molemmat osapuolet hyväksyvät, tehdään usein sopimusluonnos. Neuvotteluihin osallistuminen ei vielä itsessään velvoita sopimuksen tekemiseen. Sopimusneuvotteluihin osallistunut osapuoli voi vetäytyä neuvotteluista ennen allekirjoitusvaihetta. Vaikka sopimusneuvottelut eivät sidokaan sen osapuolia, on silti noudatettava hyvää neuvottelutapaa. (Karttunen ym. 2015, 138-139.)

Todelliseen tapahtumaan perustuva sopimus syntyy, vaikka osapuoli ei ilmaisisi-kaan tahtonsa. Tämä tapahtuu yleensä vaihtamalla suorituksia. Yleisin ilman tahdonilmaisua syntynyt sopimus on automaattioso. Esimerkiksi välipalan ostaminen automaatista on tosiseikkoihin perustuva sopimus. Siinä ostaja maksaa haluamansa tuotteen hinnan automaattiin, jolloin hän saa valitsemansa tuotteen. Kun ostaja syöttää rahat automaattiin, syntyy tällöin suoritusvelvoitteet, jotka velvoittavat molempia osapuolia. Toinen osapuoli automaattiosastoissa on elinkeinoharjoittaja, joka

omistaa automaatin. Tilanteessa, jossa asiakkaan valitsema tuote on loppunut, kuuluu asiakkaan saada rahansa takaisin. Mikäli rahat eivät palaudu automaatista, kyseessä on sopimusrikkomus. (Karttunen ym. 2015, 139-140.)

Konkludenttinen, eli hiljainen, sopimus syntyy, kun sopimuksen osapuolten toiminnasta voidaan niin päätellä. Yleensä kyse on siitä, että osapuolet ovat tehneet pitkään yhteistyötä, eikä voida varmuudella sanoa, koska ja kuinka sopimus on syntynyt. Hiljainen sopimus syntyy esimerkiksi tilanteessa, jossa on käyty sopimusneuvotteluita ja osapuolet alkavat noudattaa sopimusehtoja, vaikka varsinaista sopimusta ei olisikaan vielä allekirjoitettu. Riitatilanteiden kannalta konkludenttisesti syntynyt sopimus on ongelmallinen sen todistettavuuden kannalta. (Karttunen ym. 2015, 140-141.)

2.5 Sopimuksen tulkinta ja täydentäminen

Joissakin tapauksissa osapuolten välille syntyy erimielisyyksiä, jotka johtuvat sopimuksen tulkinnasta. Sopijat eivät näissä tilanteissa ole samaa mieltä siitä, millaisia oikeusvaikutuksia jostakin sopimuksessa sovitusta kohdasta seuraa. Yleinen tulkintaperiaate sopimuksen tulkitsemisessa on se, että sopimusta tehdessä sen ehtoilille pitää asettaa sellainen merkitys, joka ei ole ristiriidassa osapuolten tarkoituksen kanssa, vaan vastaa sopijoiden yhteistä päämäärää. (Hemmo 2013, 42.)

Sopimusten tulkinta tulee kyseeseen usein vasta silloin, kun jokin sopimuksen ehtoista on epäselvä. Suullisissa sopimuksissa epäselvyys johtuu usein siitä, ettei varmasti tiedetä tai muisteta sitä, mitä on sovittu sopimusta tehdessä. Kirjallisten sopimusten epäselvyys ilmenee usein ymmärtämisessä, sillä sama sopimuksen kohta tai ehto voidaan ymmärtää niin monella tavalla, kun sopimuksella on osapuolia. Tulkinta pyrkii selvittämään, mitä sopimusta tehdessä on tarkoitettu. (Karttunen ym. 2015, 160.)

Tulkinnassa apuna ovat erilaiset tulkintasäännöt. Keskeisimmät tulkintasäännöt voidaan jakaa osapuolisuuntautuneeseen tulkintatapaan sekä tavoitteelliseen tulkintatapaan. Osapuolisuuntautuneessa tulkintatavassa tulkintaperusteita ovat sopimuksen sanamuoto, osapuolten käyttäytyminen sekä kirjallinen aineisto, joka liittyy

oleellisesti tehtyyn sopimukseen. Osapuolisuuntautuneessa tulkintatavassa pyritään selvittämään sisältö, jota sopimuksen osapuolet olivat sopimusta tehdessä tavoitelleet. Tulkintaa tehdessä ratkaisevaa on siis sopijaosapuolten tarkoitus silloin, kun sopimusta tehtiin. Tavoitteellista tulkintatapaa käytetään silloin, kun tulkinnessa ei ole päästy ratkaisuun sopimusaineistoa analysoiden. Tavoitteellisessa tulkintatavassa pyritään sopimuksen sisältö selvittämään erilaisten sääntöjen avulla. Säännöissä huomioidaan epäselvyysriskin jakamisperusteet. Tavoitteellisen tulkintatavan sääntöjä ovat epäselvyyssääntö, tavallisuussääntö sekä minimisääntö. Epäselvyyssäännössä kyse on siitä, että sopimuksessa oleva epäselvä ehto tulkitaan sen laatijan vahingoksi. Tavallisuussääntö tarkoittaa sitä, että epäselvissä tilanteissa käytetään tulkintaa, joka vastaa yleistä käytäntöä. Minimisäännön tarkoitus on se, että velvoittuneemman osapuolen kannalta valitaan edullisempi vaihtoehto epäselvissä tilanteissa. (Karttunen ym. 2015, 161-164.)

Sopimuksen täydentämisessä kyse on siitä, että sopimukseen lisätään myöhemmin jokin ehto tai kohta, joka vastaa sopimuksesta aiheutuneisiin kysymyksiin tai käsittelemättä jäämiin asioihin. Täydennys voi olla esimerkiksi jokin lain kohta tai sopimusoikeuden yleinen periaate. Täydentäminen ei siis ole jo olemassa olevien sopimusehtoihin paneutumista, vaan se perustuu enemminkin lakisääteisiin normeihin. (Hemmo 2013, 44.)

2.6 Lojaliteettivelvoite

Lojaliteettivelvollisuudella tarkoitetaan velvollisuutta, joka vallitsee sopimuksen osapuolten välillä. Lojaliteettivelvollisuudessa osapuolilta vaaditaan sopimuksen vastapuolen huomioimista ja hänen etujensa huomioonottamista. Vähimmillään lojaliteettivelvollisuus ilmenee kieltona oikeuksien käyttämisessä vain toisen osapuolen vahingoittamistarkoituksessa. Lojaliteettivelvollisuuden laajempi tarkoitus on toiselle osapuolelle aiheutuvien vahinkojen estäminen tai rajoittaminen. Lojaliteettivelvollisuus tulee kyseeseen myös neuvottelulojaliteetissa (sopimusneuvotteluissa) ja täyttämisojaliteetissa (sopimuksen täydentämisessä). (Karttunen ym. 2015, 118.)

Pitkäkestoiset sopimukset, kiinteä yhteistoiminta osapuolten välillä ja henkilökoh-
taiset sopimukset korostavat lojaliteettivelvollisuuden merkitystä. Lojaliteettivel-
vollisuudessa kyse on myös sopijaosapuolten tiedollisesta tasavertaisuudesta. Esi-
merkiksi toisen osapuolen on kerrottava sopimuskumppanilleen asioista, jotka aja-
vat tämän etuaan mutta hän ei ole tietoinen niistä. (Karttunen ym. 2015, 118.)

2.7 Valtuutus

Valtuutuksessa kyse on oikeustoimesta, jonka avulla valtuutettu (valtuutuksen an-
taja) oikeuttaa jonkun toisen (valtuutetun) edustamaan itseään valtuuttajaa sitovin
vaikutuksin (Saarnilehto 2009, 81). Oikeustoimilain (1929/228) mukaan valtuutettu
saa välittömästi oikeudet ja veloitteet suhteessa toiseen sopijaosapuoleen. Oikeus-
toimi ei sido valtuuttajaa silloin, jos valtuutettu on toiminut valtuuttajan ohjeiden
vastaisesti ja kun toinen sopijaosapuoli oli tietoinen tai hänen olisi pitänyt tietää
toimivallan ylittämisestä. Valtuutus ei ole voimassa enää silloin, kun valtuuttaja on
siitä ilmoittanut kolmannelle henkilölle. (L13.6.1929/228, 3)

Jos valtuutus on ilmoitettu painetussa lehdessä, täytyy myös sen peruutus ilmoittaa
samassa sanomalehdessä. Sama pätee myös muihin julkisesti ilmoitettuihin valtuu-
tuksiin; ne täytyy peruuttaa samalla tavalla, kun ne on ilmoitettukin. Jos peruutusta
ei ole mahdollista peruuttaa samoin tavoin, täytyy se tehdä jollakin toisella yhtä
tehokkaaksi todetulla tavalla. Asiakirjaan perustuva valtuutus peruutetaan niin, että
asiakirja hävitetään kokonaan tai se palautetaan valtuuttajan haltuun. Valtuutettu on
aina velvollinen palauttamaan tämän valtuutusasiakirjan, mikäli valtuuttaja sitä
pyytää. Jos valtuutusasiakirja on kadonnut tai muutoin se ei ole saatavilla, asiakirja
voidaan tällöin julistaa tehottomaksi. Hakemus asiakirjan kuolettamiseksi on teh-
tävä hakijan asuinpaikan käräjäoikeuteen. (L13.6.1929/228, 3)

2.8 Sopimusrikkomukset

Sopimusrikkomus, eli suoritushäiriö tai suoritusvirhe, tarkoittaa sitä, että toinen so-
pimuksen osapuolista ei noudata sovittuja ehtoja ja siten myös sopimuksen myötä
syntyneet velvollisuudet jäävät täyttämättä (Vuorijoki 2002, 7). Toisin sanoen so-
pimuksen mukainen tulos jää saavuttamatta. Kun sopimus ei toteudukaan odotetulla

tavalla, aiheutuu siitä toiselle osapuolelle luonnollisesti vahinkoa. (Saarnilehto 2009, 185.)

Suoritushäiriössä kyse on siitä, että sopimuksessa sovittu suoritus ei toteudukaan. Suoritushäiriö todetaan, kun sopimuksessa mainittuja ehtoja ja tehtyä suoritusta verrataan keskenään. Mikäli vastaanottajan kannalta tehty suoritus on huonompi kuin ennalta sovittu, on kyseessä virheellinen suoritus. Yleisimmät suoritushäiriöt ovat viivästyksiä ja virheitä. (Saarnilehto 2009, 185.)

Sopimuksia voidaan rikkoa hyvin monella eri tavalla. Molemminpuolisissa sopimuksissa kumpikin osapuolista voi rikkoa sopimusta (Saarnilehto 2009, 185). Tapa rikkoa sopimusta riippuu siitä, millainen sopimus on ollut kyseessä. Esimerkiksi irtaimen kaupassa suoritusvirheitä ovat viivästys (tuote ei saavu oikeaan aikaan), virhe (tavara ei ole sopimuksen mukainen), taloudellinen virhe (asuntokaupassa yhtiön talous ei vastaa kerrottua), oikeudellinen virhe (myyty esine ei kuulu myyjälle), kauppahinnan maksaminen (ostaja jättää maksamatta) tai tavaran vastaanottaminen (tavaran noutamatta jättäminen). (Vuorijoki 2002, 80-81.)

Sopimusrikkomuksen seuraamukset vaihtelevat esimerkiksi sen mukaan, millainen sopimustyyppi on ollut kyseessä, mitkä ovat toisen osapuolen vaatimukset ja millainen on sopimusrikkomuksen laatu. Rikotulla sopimusosapuolella on aina oikeus suoritushäiriön toteutuessa vaatia sopimuksessa sovittua suoritusta, esimerkiksi kauppahinnan maksua kokonaisuudessaan. Sopimus voidaan myös purkaa sopimusrikkomuksen seurauksena, mikä edellyttää rikkomukselta erityistä merkitystä. (Saarnilehto 2009, 188-189.)

Kauppalain (34§) ja kuluttajansuojalain (5 luku 18§) mukaan ostaja voi myös vaatia virheen korjaamista tai kokonaan uutta suoritusta, mikäli on tapahtunut sopimusrikkomus. Jos toinen sopijaosapuoli on ottanut vastaan virheellisen tuotteen, voi hän tällöin olla oikeutettu saamaan siitä hinnanalennusta. (Saarnilehto 2009, 190-191.)

”Ostajan vaatiessa hinnanalennusta se lasketaan niin, että alennetun ja sopimuksen mukaisen hinnan välinen suhde vastaa virheellisen ja sopimuksen mukaisen tavaran arvon välistä suhdetta luovutusajankohtana.” (L27.3.1987/335, 38§).

Mikäli sopimuksessa on sovittu kauppahinnan maksusta ja se viivästyy, on maksun saajalla mahdollisuus viivästyskorkoon. Viivästyskoron lisäksi sopimusta rikkonut osapuoli voi joutua maksamaan myös vahingonkorvausta, mikäli aiheutuneet vahingot ovat suurempia kuin viivästyskorossa maksettu summa. Sopimusta rikkonut osapuoli voi joutua maksamaan pelkkää vahingonkorvausta silloin, kun sopimuksen rikkomisesta on aiheutunut haittaa toiselle osapuolelle. Vahingonkorvauksella pyritään siihen, että vahingosta kärsinyt osapuoli saatetaan taloudellisesti siihen asemaan, joka hänellä olisi ollut sopimuksen noudattamisen jälkeen. (Saarnilehto 2009, 192-194.)

2.9 Sopimuksen lakkaaminen, purkaminen ja irtisanominen

Sopimuksesta syntyneet velvoitteet voivat lakata useiden eri tapojen kautta. Yksi tavoista on se, että osapuolet noudattavat sopimusta ja suorittavat velvoitteet, joista on sovittu. Sopimus lakkaa myös silloin, kun suoritushäiriöistä johtuen on syntynyt sopimusrikkomus ja sopimus joudutaan purkamaan. Sopimus voidaan myös irtisanoa tai se voi raueta. Irtisanomistapauksessa yleensä kyseessä on pitkäkestoinen sopimus. (Hemmo 2006, 521.)

Määräaikaiset sopimukset päättyvät ilman toimenpiteitä, kun sovittu sopimuskausi tulee päätökseensä. Toistaiseksi voimassa oleva sopimus päättyy joko irtisanomiseen tai sopimuksen purkamiseen. Irtisanomisvapaus koskee toistaiseksi voimassa olevia sopimuksia. Irtisanomisvapaus tarkoittaa sitä, että sopimuksen voi irtisanoa valitsemana ajankohtana ja irtisanominen ei edellytä erityisiä oikeudellisia perusteita. (Hemmo 2006, 522.) Yksi sopimuksen lakkaamistavoista on siis sopimuksen raukeaminen. Sopimuksen raukeamisessa kyse on siitä, että sopimus raukeaa suoritusesteen tai osapuolten passiivisuuden takia (Hemmo 2006, 530).

2.10 Pätemättömyys ja sovittelu

Sopimus on silloin pätevä, kun se velvoittaa osapuolia johonkin suoritukseen, joka on ennalta sovittu. Pätevän sopimuksen lähtökohtia ovat sopijaosapuolten vapaa tahdonmuodostus sekä riittävän ja totuudenmukaisen tiedon saaminen toiselta osapuolelta seikoista, jotka vaikuttavat päätöksentekoon. Kilpailuoikeuden säännösten rajoissa pätevän sopimuksen kannalta sallittuja seikkoja ovat oman asiantuntemuksen sekä tietotaidon, taloudellisten vahvuuksien ja vahvan aseman hyödyntäminen. (Karttunen ym. 2015, 143.)

Oikeustoimilain (1929/228) mukaan sopimus on pätemätön, mikäli toinen sopimuksen osapuolista on siihen vasten tahtoaan pakotettu esimerkiksi henkeen tai terveyteen uhaten ja väkivaltaista pitelemistä käyttäen. Näissä tilanteissa sopimus ei sido sen osapuolia, vaan se on pätemätön. Sopimus on pätemätön myös silloin, kun se on saatu aikaan petollista viettelyä käyttäen. Tällöin oikeustoimi ei sido vieteltyä osapuolta. Sopimuksen pätemättömäksi tekee myös se, että toinen sopijaosapuoli on käyttänyt hyväkseen toisen kevytmielisyyttä, ymmärtämättömyyttä, pulaa tai hänestä riippuvaa asemaa. Tässäkin tilanteessa syntynyt sopimus ei sido sitä henkilöä, jonka etu on tullut loukatuksi. Mikäli sopimuksen tekovaiheessa on sattunut virhe tai muu erehdys, jonka johdosta sopimus on saanut sille tarkoittamattoman sisällön, ei se tällöin sido antajaansa. (L13.6.1929/228, 3)

Edellä mainitut pätemättömyysperusteet voidaan jakaa vahvoihin ja heikkoihin pätemättömyysperusteisiin. Jako tapahtuu sillä perusteella, menestyykö pätemättömyysväite huolimatta siitä, onko sopimus tehty vilpittömässä tai vilpillisessä mielessä. (Karttunen ym. 2015, 150.) Vilpittön mieli tarkoittaa sitä, että henkilö ei ollut tietoinen sopimusta tehtäessä asioiden todellisesta tilasta (Vuorijoki 2002, 8).

Toinen pätemättömyysperusteiden jakoperuste on se, että edellyttääkö pätemättömyysväitteen menestyminen toisen osapuolen tietoisuutta pätemättömyysperusteesta tai sitä, olisiko hänen pitänyt tietää siitä. Vahvoja pätemättömyysperusteita ovat törkeä pakko, tahdonilmaisun muuttuminen matkalla, muotovirhe ja oikeustoimikelvottomuus. Vahvoihin pätemättömyysperusteisiin voidaan vedota aina,

vaikka toinen sopijaosapuoli ei olisi ollut tietoinen pätemättömyysperusteen olemassaolosta. Heikkoihin pätemättömyysperusteisiin lukeutuvat lievä pakko, petollinen viettely, kiskominen, ilmaisuerehdys sekä kunnianvastainen ja arvoton menettely. Heikkoihin pätemättömyysperusteisiin voidaan vedota silloin, kun toinen sopijaosapuolista oli sopimuksen tekovaiheessa vilpillisellä mielellä. Heikkoon pätemättömyysperusteeseen ei voida siis vedota silloin, kun loukatun osapuolen sopimuskumppani oli sopimusta tehdessä vilpittömässä mielessä. (Karttunen ym. 2015, 150-152.)

2.11 Sopimustyyppit

Sopimukset voidaan jaotella eri luokkiin sen mukaan, millaista tyyppiä sopimus edustaa. Sopimusoikeus onkin periaatteessa sopimustyyppikohtaista erityislainsäädäntöä. Esimerkiksi asuntokauppaa tehdessä tai liikehuoneistoa vuokrattaessa on kyse sopimustyypeistä, jotka koskevat asuntokauppalain tai liikehuoneiston vuokraamisesta annetun lain säännöksiä. Nämä edellä mainitut sopimustyyppit on siis säännelty laissa. (Karttunen ym. 2015, 165.)

Sopimustyyppeihin voidaan lisäksi lukea myös sopimukset, joita ei ole erityisesti laissa säädelty ja joihin on syntynyt sovellettavaa säännöstöä. Sovellettavat säännökset voivat syntyä esimerkiksi kauppatawan myötä, mikä on ajan saatossa vakiintunut. Näitä sopimustyyppejä, jotka ovat vailla erityislainsäädäntöä, ovat esimerkiksi sponsorisopimukset ja franchising-sopimukset. Edellä mainitut sopimukset ovat siis kehittyneet käytössä ja niihin sovelletaan sopimusoikeuden yleisiä periaatteita. Mikäli sopimustyyppiä ei ole erikseen laissa määritelty, ei sillä ole myöskään muodollista merkitystä. Sopimustyyppi voi myös olla sekatyypinen, jolloin sopimus sisältää vähintään kahta eri sopimustyyppiä. Sopimuksissa, jotka luokitellaan sekatyypisiksi, voi olla ongelmia niihin sovellettavan erityislainsäädännön suhteen. (Karttunen ym. 2015, 165.)

Sopimukset voidaan jakaa myös kerta- ja kestosopimuksiin, liike- ja kuluttajasopimuksiin sekä yksilöllisiin ja vakiosopimuksiin. Velvoitteiden täyttäminen lopettaa kertasopimusten voimassaolon. Kestosopimukset ovat voimassa joko toistaiseksi

tai sovitun määräajan. Kestosopimukset, kuten työsopimukset tai vuokrasopimukset, tähtäävät aina pitkään sopimussuhteeseen. (Karttunen ym. 2015, 166.)

Kuluttajasopimus syntyy, kun sopimus tehdään elinkeinoharjoittajan ja kuluttajan välille. Lainsäädännölle, joka koskee kuluttajasopimuksia, tyypillistä on pakottavuus. Pakottavuuden vaikutus on yleensä yksipuolista siten, etteivät osapuolet pysty pätevästi sopimaan lain kannalta epäedullisimmista ehdoista kuluttajan kannalta. (Halila & Hemmo 2008, 5.) Vakiosopimuksissa kyse on niin sanotuista massasopimuksista, joiden sopimusehdot on laadittu ennakoon. Elinkeinoharjoittajat käyttävät toiminnassaan vakiosopimuksia laatiessaan useita saman sisältöisiä sopimuksia. (Karttunen ym. 2015, 167.)

3 YHTEISTYÖSOPIMUKSET PESÄPALLOSSA

Tämä luku käsittelee yhteistyösopimuksia yleisellä tasolla sekä niiden soveltamista pesäpallossa. Opinnäytetyössäni tulen tarkastelemaan yhteistyösopimuksia sponsorisopimuksina, jotka solmitaan pelaajan, joukkueen tai seuran ja sponsorin välille. Tässä luvussa tulen kertomaan yhteistyösopimusten yleisistä periaatteista. Luvun lopussa keskityn pelaajan henkilökohtaisiin yhteistyösopimuksiin pelaajan sekä seuran näkökulmasta yleisellä tasolla.

3.1 Yhteistyösopimus

Yhteistyösopimukset, eli urheilussa tyypillisesti sponsorisopimukset, ovat yhdistelmäsopimuksia. Yhdistelmäsopimuksissa sisältö ja sen keskeiset oikeusvaikutukset perustuvat sopimuskäytäntöön, eivät siis kokonaan lainsäädäntöön. Sponsorisopimuksien oikeuskysymykset lukeutuvat usealle eri oikeudenalalle. Sponsorisopimuksia on sisällöltään olemassa niin monta erilaista kuin on sopimustakin, joten ei voida yleisesti ottaen tietää, mitkä ovat sen yleiset oikeusvaikutukset. Joukkueurheilun pelaajasopimuksen rinnalla sponsorisopimus onkin yksi tärkeimmistä sopimuksista urheilun parissa. Sponsorisopimukset ovat sopimuksia, jotka velvoittavat molempia osapuolia. (Halila 2006, 206-208.)

Kansainvälinen kauppakamari (International Chamber of Commerce, ICC) on laatinut yleisiä sponsorointia koskevia ohjeita sponsorisopimuksen tekemiseen. Kauppakamarin markkinointisäännöistä käy ilmi, että sponsori on yritys tai jokin muu oikeushenkilö, joka tarjoaa taloudellisia tukia tai muita sponsoritukia sponsoroitavalle taholle. Sponsoroitava voi olla joko yksityinen henkilö tai oikeushenkilö. Sponsorisopimus on kaupallinen sopimus, joka turvaa kummankin osapuolen etuja. Sopimuksen pohjalta sponsori tarjoaa sponsoroitavalle taholle rahallista tukea tai jotakin muuta sponsoroitavaa hyödyttävää tukea. (Kansainvälinen kauppakamari ICC 2012, luku B.) Sponsoritoiminnassa kyse on siis siitä, että sponsoroitava taho saa tuloja ja sponsori saa hyötyä näkyvyydestä, joka tulee urheilusta (Halila & Hemmo 2008, 296).

Sponsoroinnin tulee aina pohjautua sopimukseen, jonka ovat solmineet sponsori sekä sponsoroitava taho. Sopimusehdot on tehtävä selkeiksi ja niitä tulee noudattaa hyvän tavan mukaisesti. Lisäksi itse sponsoroinnin on noudatettava hyvän tavan mukaisia periaatteita. Sponsorin toiminta tulee olla sellaista, että se kunnioittaa sponsoroitavan urheilullisuutta. Myös sponsoroitavan tulee kunnioittaa sponsoria siten, ettei hän vääristä tai väheksy sponsorin luomaa imagoa tai sen tavaramerkkiä. (Kansainvälinen kauppakamari ICC 2012, luku B.)

Sopimuksen myötä syntyy yhteistyö, jossa sponsoroitava taho, eli esimerkiksi urheilija, täyttää sopimuksessa sovitut velvoitteet vastiketta vastaan. Näin ollen syntyy markkinointiyhteistyö, jossa keskeistä on immateriaalioikeuksien luovuttaminen vastiketta vastaan. Sponsorisopimus voidaan solmia sponsorin sekä urheilijan, joukkueen, urheiluseuran tai jopa lajiliiton välille. Sponsorisopimuksessa oleellista on siis yhteistyö ja sen täytyy noudattaa lakia sekä olla hyvän tavan mukainen. Sopimus, ja sen myötä sponsorin markkinointi, ei saa olla esimerkiksi kuluttajansuojalain vastaista. Sopimuksen täytyy noudattaa myös säännöksiä, jotka on säädetty laissa sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa. (Halila & Hemmo 2008, 294-295.) Edellä mainitun lain ensimmäinen pykälä määrittelee sen, millaista elinkeinotoiminta ja sen markkinoinnin tulee olla;

”Elinkeinotoiminnassa ei saa käyttää hyvän liiketavan vastaista tai muutoin toisen elinkeinonharjoittajan kannalta sopimatonta menettelyä. Markkinoinnista on käytävä selkeästi ilmi sen kaupallinen tarkoitus sekä se, kenen luokun markkinointi toteutetaan.” (L22.12.2918/1061, 1§)

Nykyisin sponsorointi osana urheilun ja harrastamisen rahoitusta on noussut merkittäväksi varainhankintakeinoksi. Sponsoroinnin kasvaminen osana varainhankintaa johtuu siitä, että muut tulolähteet ovat ehtymään päin. Näin ollen sponsorimarkkinoilla vallitseva kilpailu on kiristynyt. Kilpa- ja ammattiurheilussa kyseeseen tulee myös kansainväliset markkinat, mutta niihin ei tässä opinnäytetyössä paneuduta. (Halila 2006, 208.)

Pesäpallossa sponsorisopimuksen ehtojen noudattaminen ja niiden valvonta kuuluu joukkueen johdon ja seuran hallinnon vastuulle. Yleensä pelaajasopimukseen tehdään kuitenkin maininta, jossa seura on määritellyt ehdot myös sponsorisopimusten

noudattamisen varalle, joten vastuu on siten myös pelaajalla. Mikäli sponsorisopimus tehdään sponsorin ja joukkueen välille, on koko joukkue velvollinen täyttämään sopimuksessa mainitut ehdot. Velvoitteita voivat olla esimerkiksi edustaminen sponsorin järjestämässä tilaisuudessa ja sponsorin mainoksella varustetun asusteen tai välineen käyttäminen. Yksi urheilijan tärkeimmistä velvollisuuksista on menestyksen tavoittelu, kuitenkin ainoastaan sallittuja keinoja käyttäen. Vaikka pesäpallo on joukkuelaji, voi siinä menestyä myös henkilökohtaisesti. Yksi arvostetuimmista asioista on pääseminen pesäpallon vuotuisen arvo-otteluun, Itä-Länteen. Näin ollen sponsorin kannalta myös sponsorointi yksittäiseen pelaajaan on järkevää.

3.2 Yhteistyösopimuksen syntyminen

Ennen sponsorisopimuksen tekoa sponsorin olisi hyvä miettiä, tuoko tuleva sopimus sponsorille tavoiteltua näkyvyyttä ja vaikuttaako yhteistyö positiivisesti yrityksen yrityskuvaan. Näitä asioita pohtiessa on myös selvitettävä, miten sponsorin kiintymykset voidaan turvata sponsoroitavan julkisuuskuvan muuttuessa. Toisaalta myös sponsoroitavan on hyvä miettiä, miten sponsorin yrityskuvan heikentyessä voisi suojautua. (Halila 2006, 213.)

Sponsorisopimus voidaan tehdä kestromuotoiseksi sopimukseksi, jolloin siihen pätee irtisanomisperusteet. Yleensä sopimus tehdään kuitenkin määräaikaiseksi. Määräaikaiseen sopimukseen liitetään usein optiolauseke. Myös muut tavallisimmat urheilusopimukset, kuten pelaajasopimus, solmitaan niin, että niihin liitetään optiolauseke. Optiolausekkeen avulla määritellään mahdollinen tuleva sopimuksen jatkokausi. Määräaikainen sponsorisopimus on mahdollista purkaa, mutta sitä ei voida irtisanoa. Purkaminen on mahdollista vain ennalta määriteltujen sopimuslausekkeiden perusteella tai yleisiä sopimusoikeudellisia periaatteita soveltaen. Määräaikaisen sponsorisopimuksen voi irtisanoa vain niissä tilanteissa, kun siitä on ennakoon sovittu. (Halila 2006, 213.)

3.3 Yhteistyösopimuksen sisältö

Erilaisten sponsorisopimusten sisältö vaihtelee erittäin paljon, joten yleisesti ottaen ei voida tietää mitkä ovat niiden yleisiä oikeusvaikutuksia (Halila 2006, 206). Urheilija, seura tai lajiliitto voi sponsorisopimuksen myötä luovuttaa nimensä kaupalliseen käyttöön, sillä urheilijalla, seuralla tai lajiliitolla on yksinoikeus omaan nimeensä. Jokaisella näistä on oikeus myös kuvansa kaupalliseen hyödyntämiseen. Edellä mainituilla tahoilla on siis oikeus oman nimen kaupalliseen hyödyntämiseen, mikäli muuta ei sopimuksesta johdu. Esimerkiksi kuvan osalta käytäntönä on joukkueurheilussa yleensä se, että seuralla on oikeus joukkueen yhteiskuvan sekä pelaajien, jotka ovat pelivarusteissa, yksittäiskuvien kaupalliseen käyttöön. Muihin kuviin pelaajalla on vain itsellään oikeus. (Halila & Hemmo 2008, 296-297.) Sponsorisopimuksia laatiessa on hyvä huomioida erilaiset sopimusriskit, jotta niihin voidaan varautua sopimuslausekkeiden avulla. Sopimuslausekkeet voivat sisältää esimerkiksi ehtoja sopimuksen purkamisesta. (Halila 2006, 213.)

Joukkueurheilussa pelaajat sitoutuvat myös osallistumaan sponsorin järjestämiin markkinointitempauksiin, mistä on usein maininta myös pelaajasopimuksessa. Joukkuelajeissa seura usein määrää, mitä asuja joukkue käyttää ja mahdollisesti myös välineet, joita käytetään. Usein urheilija kuitenkin sopii seuran kanssa oikeudesta valita omat välineet ja sitä kautta myös oikeuden tehdä omia sponsorisopimuksia, joiden kautta välineiden kustannukset katetaan. (Halila & Hemmo 2008, 297.)

Pesäpallossa sponsoritoiminta voidaan toteuttaa muutoinkin kuin rahan luovuttamisen muodossa sponsoroitavalle. Yksi sponsoroinnin muodoista pesäpallossa on se, että sponsori hankkii joukkueen kotiotteluihin pelaajapalkinnot tai pelipallot. Sponsoritoimintaa on myös se, että sponsori antaa pelaajalle tai koko joukkueelle kuntosalin vapaaseen käyttöön. Sponsori voi myös maksaa pelaajille ruuat pelipäivinä tai kuljetuksen vieraspeleihin. Sponsori saattaa lahjoittaa seuralle myös arpajaispalkintoja.

3.4 Immateriaalioikeuksien vaikutus sponsoritoimintaan

Sponsorisopimuksen tuoma yhteistyö on siis velvoitteiden täyttämistä vastiketta vastaan. Sponsoroitavan taholta tapahtuvassa suorituksessa kyse on lähinnä immateriaalioikeuksia luovuttamisesta. Sponsoritoiminnassa oleellista on, miten näkyvyyttä tuomia immateriaalioikeuksia voidaan luovuttaa ja miten muutoin voidaan toimia sellaisella tavalla, joka hyödyttää sponsoria (Halila & Hemmo 2008, 294, 296.)

Koko sponsoritoiminnan edellytys on se, että sponsoroitavalla osapuolella on mahdollisuus luovuttaa sponsorille immateriaalioikeuksia, joita sponsori pystyy hyödyntämään kaupallisesti. Sponsoria kiinnostavia ja sille hyödyllisiä immateriaalioikeuksia ovat esimerkiksi nimioikeus (oikeus urheilijan, seuran tai lajiliiton nimen käyttämiseen), tavaramerkkioikeus (oikeus seuran logon käyttämiseen), tekijänoikeus (oikeus urheilijan valokuvaan tai ääneen) sekä televisiointioikeus (oikeus liikkuvaan kuvaan). Yleisesti ottaen kyse on siitä, millainen suoja yksinoikeuksilla luodaan ja siitä, miten se syntyy. (Halila 2006, 216.)

Immateriaalioikeuksia voi luovuttaa vain se, joka niitä hallinnoi. Esimerkiksi urheilija voi luovuttaa kuvansa tai seura nimensä sponsorille kaupalliseen hyödyntämiseen. Usein joukkueurheilun pelaajasopimuksissa määritellään urheilijan oikeuksien luovuttaminen. Tavallisimmin kyse on urheilijan kuvan luovuttamisesta määritellyin ehdoin. Mikäli seuralle luovutetaan urheilijan kuvaan rajoitettu oikeus, on kyse sopimustasapainosta. Sopimustasapainon mukaan seura saa käyttää kaupallisessa mielessä urheilijan kuvaa, joka on otettu peliasussa. Tässä tapauksessa urheilijalla on oikeus myös kuvan muuhun käyttämiseen kuin kaupalliseen tarkoitukseen. (Halila 2006, 216-217.)

Yksi sponsorointiin ja immateriaalioikeuksiin liittyvä kysymys on se, että kuka päättää, missä asuissa ja välineissä urheilija edustaa. Sponsorointia voi sisältää myös välinevalmistajien kanssa tehdyt sopimukset. Joukkueurheilussa seura voi määritellä urheilijoiden asut ja välineet, joissa urheilusuoritukset tulee tapahtua. Joukkueurheilussa asujen yhtenäisyys perustuu erityisesti kilpailutoimintaan liittyviin syihin, mutta nykyisin myös kaupallisiin syihin. (Halila 2006, 217.)

3.5 Yhteistyösopimusten riskit ja ongelmat

Sponsorisopimukseen ja niiden soveltamiseen saattaa sisältyä erilaisia ongelmia, eikä sopimukset ole aina myöskään täysin riskittömiä. Luonteeltaan sponsorisopimukset ovat liikesopimuksia, joten niitä voi luonnehtia samalla myös riskisopimuksiksi. Vaikka sopimuksessa voidaan määritellä osapuolten oikeudet ja velvollisuudet melko yksityiskohtaisesti, ei se silti takaa sopimuksen riskittömyyttä. Riskit ovat usein suurempia sponsorin taholta, joten sponsorin tulisi varautua myös kielteiseen kehitykseen. Kielteistä kehitystä on esimerkiksi se, että joukkue ei menesty odotetulla tavalla, sponsoroitava taho käyttäytyy epäurheilijamaisesti tai syyllistyy dopingrikkomukseen. Dopingrikkomus onkin automaattisesti sopimuksen purkuperuste, vaikka sitä ei erikseen määriteltäisi sopimuksessa. (Halila & Hemmo 2008, 298.)

Sopimusriskejä arvioitaessa on hyvä miettiä, tuoko tehty sopimus sponsoroijalle haluttua näkyvyyttä tai vaikuttaako sopimus positiivisesti sponsorin yrityskuvaan. Nämä ovat myös asioita, joita olisi hyvä miettiä ennen sopimuksen tekoa. Sponsorin tulisi ennakoon miettiä myös muita sopimusriskejä, jotta se voi varautua niihin jo sopimuksetekovaiheessa erilaisin sopimuslausekkein. Esimerkiksi sponsoroitavalle myönnettävä taloudellinen tuki voidaan sitoa urheilijan tai joukkueen menestykseen sopimuskaudella. Sen sijaan sponsoroitava taho voi etukäteen varautua sopimuslausekkeella sponsorin yrityskuvan heikkenemiseen. Vaikka joihinkin riskeihin voi etukäteen varautua, täytyy kuitenkin muistaa, että kaikki riskit eivät ole ennalta arvattavissa. (Halila 2006, 213.)

Sponsorisopimukset sisältävät joissakin tapauksissa myös ongelmia. Yksi ongelmakysymyksistä on yhteistyön solmiminen yhdessä rahapelitoimintaa harjoittavien kanssa, sillä Suomessa niillä on kansallinen monopoli rahapelitoiminnassa. Rahapelitoimintaa harjoittavia ovat Veikkaus Oy, RAY (Raha-automaattiyhdistys) sekä Fintoto. Näistä Veikkaus Oy on vahvasti mukana tukemassa myös pesäpalloa sponsoroinnilla. Toinen ongelmakysymys liittyy siihen, voiko lajiliitto estää sen alaisia seuroja tai urheilijoita solmimasta omia yhteistyösopimuksia. Ongelma johtuu siitä, että sponsorit voivat edellyttää yksinoikeutta sen urheilulajin sponsorimarkkinoille,

mitä se on lähtenyt tukemaan. Ongelman taustalla on myös lajiliittojen varainhankinnan tarve. (Halila & Hemmo 2008, 297.)

3.6 Sopimusrikkomus ja vahingonkorvausvastuu

Sopimusrikkomukset tulevat kyseeseen myös sponsorisopimuksissa. Yksi selkeä sopimusrikkomus on se, että urheilija lopettaa uransa kesken sopimuskauden. Toinen yhtä selkeä sopimusrikkomus on urheilijan dopingin käyttö, joka antaa aiheen välittömästi sopimuksen purkamiseen. Myös urheilijan epäurheilijamainen käytös voi aiheuttaa tietyissä tilanteissa sopimusrikkomuksen. Urheilijan loukkaantuminen kesken kauden ei itsessään vielä ole sopimusrikkomus. Loukkaantumista joudutaan arvioimaan tilannekohtaisesti sopimusvaikutuksien osalta. Joukkueen tai urheilijan huono menestys ei itsessään ole vielä sopimusrikkomus, joka johtaisi sponsorisopimuksen purkamiseen. Esimerkiksi sarjasta putoaminen ei ole suoritushäiriö, joka johtaisi hinnan alentamiseen tai sopimuksen purkamiseen. (Halila 2006, 213.)

Sponsorointi sisältää hyödykemarkkinointia, jota sponsoriyritys harjoittaa osaksi urheilun avulla. Hyödykemarkkinointi tulee aina tapahtua lain sallimissa rajoissa. Jos yrityksen markkinointi rikkoo annettuja lakeja, sponsorisopimus on tällöin hyödytön. Tilanteessa sopimus on hyödytön, sillä sen osapuolet eivät saa sopimuksella tavoiteltua hyötyä. Tämä johtaa usein pätemättömyys- ja vahingonkorvauskysymyksiin. Markkinoinnin tulee noudattaa kuluttajansuojalakia sekä lakia sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa. Mikäli yrityksen markkinointi on lainvastaista, toteaa viranomainen tai tuomioistuin sen. (Halila 2006, 210-211.)

Sponsoriyhteistyö voidaan myös kieltää monista syistä. Yksi tällainen syy on se, että markkinointi kohdistetaan lapsiin ja nuoriin tai alaikäisiä käytetään osana mainontaa. Toinen syy on väkivaltaisuus, esimerkiksi mainoksissa. Suomessa tupakkamainonta on kiellettyä, mutta alkoholimainonta sen sijaan on sallittua. Alkoholimainonta onkin yksi ongelmakohdista sponsorisopimuksissa ja se herättää suurta keskustelua urheilun parissa. Esimerkiksi urheilupiireissä ei pidetä hyväksyttävänä sitä, jos lasten pelipaidoissa olisi alkoholitehtaan mainos. (Halila 2006, 211.) Pätemättömyyttä ja vahingonkorvauskysymyksiä pohtiessa on selvitettävä, kuinka

markkinointitoimi on alkanut ja kuinka riskit on eritelty sopimuksessa tai sen teko-
vaiheessa (Halila & Hemmo 2008, 295).

Sponsorisopimuksia tulkittaessa täytyy huomioida myös yleinen sopimusoikeus ja sen kehittyminen. Yleisen sopimusoikeuden kehittymisestä on seurannut erilaisia ongelmia erityisesti vahingonkorvausoikeudellisten asioiden parissa. Yksi ongelma liittyy siihen, että sopimussuhteet ovat usein hyvin monipuolisia ja kirjavia, joten kaikissa tapauksissa ei voida tarkalleen määritellä vahingonkorvausvaatimuksille perustaa. Toinen vahingonkorvausoikeudellinen ongelma on yleinen vastuuperuste. Yleisessä vastuuperusteessa kyse on ”sopimusperusteisen vahingonkorvauksen tuottamuspohjaisuudesta lailla sääntelemättömissä sopimuksissa”. (Halila 2006, 196.)

Kaikkia sopimusriskejä ei pystytä ennalta ehkäisemään. Yksi pesäpallon parissa tapahtuneista isoista sopimusrikkomuksista on ollut sopupelit. Sopupelit luetaan sellaisiksi sopimusrikkomuksiksi, jotka voivat johtaa sopimusten irtisanomiseen tai vahingonkorvauksiin. Vuonna 1998 paljastui pesäpallon parista sopupeliskandaali, jossa lopputulokset sovittiin ennakkoon viidessä pelissä. Käräjäoikeus langetti syytteet 20:lle sopupeleissä mukana olleille joko ehdollisena vankeusrangaistuksena tai sakkoina. Syytetyt joutuivat korvaamaan saamansa voitot takaisin Veikkaus Oy:lle. (Pesäpalloliitto, 2001)

3.7 Pelaajan henkilökohtaiset yhteistyösopimukset seuran näkökulmasta

Pelaajan henkilökohtaisella yhteistyösopimuksella tarkoitetaan sitä, että pelaaja hankkii sponsorin ainoastaan itselleen. Sponsorin tukea siis yhtä tiettyä pelaajaa, ei koko joukkuetta. Vaikka kyse on pelaajan ja sponsorin välisestä sopimuksesta, on siinä myös seura vahvasti mukana.

Seuran annettua pelaajalle luvan hankkia omia henkilökohtaisia sponsoreita, tulisi sen myös ohjeistaa pelaajaa niiden hankkimisessa. Pelaajalla ei ole etukäteen tietoa seuran tai joukkueen jo olemassa olevista tai tulevista sponsoreista, ellei seura ole ilmoittanut niistä. Seuran olisikin hyvä antaa pelaajalle ennen sponsoreiden hankkimista jokin lista, johon on kerätty seuran tai joukkueen omat sponsorit. Pelaajan

olisi hyvä tietää joukkueen sponsorit, jotta hän tietäisi ne yritykset, jotka eivät vielä sponsoroi joukkuetta.

Seuran tulisi ohjeistaa pelaajaa henkilökohtaisten sponsoreiden hankkimisessa niissä tilanteissa, joissa seuralla tai joukkueella on jokin pääsponsor. Pääsponsorin kannalta ei ole edullista, että pelaaja hankkii itselleen henkilökohtaiseksi sponsorikseen pääsponsorin kilpailijan samalta alalta. Seuran tulisikin ensin selvittää pääsponsoreiden toiveet ja siten ohjeistaa myös pelaajia tästä asiasta.

Seuran tulisi siis määritellä tarkasti ne yritykset, joihin pelaaja ei saisi tehdä yhteistyösopimusta. Seuran tulisi miettiä myös omaa imagoaan antaessaan pelaajille vapauden hankkia omia yhteistyökumppaneitaan. Esimerkiksi seuran imagon kannalta epäedullista on se, että jokin pelaajista on hankkinut itselleen henkilökohtaiseksi sponsorikseen aikuisviihdealalla toimivan yrityksen tai alkoholitehtaan. Seuran tulisi siis tehdä etukäteen selväksi pelaajalle säännöt, joiden mukaan hän saa hankkia omia henkilökohtaisia sponsoreita.

Useimmissa tapauksissa henkilökohtaisten yhteistyösopimusten sopimus pohja tulee seuralta. Seuran olisi viisasta määritellä näissä sopimuksissa sellaiset sopimusehdot, jotka mahdollistavat sopimuksen purkamisen esimerkiksi sellaisissa tilanteissa, joissa pelaaja on tehnyt etukäteen ”kielletyn” yrityksen kanssa sopimuksen. Tämä varmistaisi sen, että pelaaja ei hankkisi esimerkiksi aikuisviihdealalla toimivaa yritystä sponsorikseen ja esiintyisi sen logolla varustetuilla asusteilla tai urheiluvälineillä julkisuudessa. Etukäteen tehdyt pelisäännöt henkilökohtaisten yhteistyösopimusten tekemisestä sekä tarkkaan laaditut sopimusehdot varmistavat seuran imagon säilymisen.

3.8 Pelaajan henkilökohtaiset yhteistyösopimukset pelaajan näkökulmasta

Ennen henkilökohtaisten yhteistyösopimusten hankkimista pelaajan täytyy huomioida seuran asettamat toiveet ja määräykset. Määräykset voivat koskea esimerkiksi sitä, miltä toimialalta pelaaja voi sponsorin hankkia. Pelaajan ei ole myöskään järkevää lähteä hankkimaan sponsoria, joka sponsoroi jo joukkuetta tai seuraa.

Pelaajan olisi hyvä tutustua yhteistyösopimus pohjaan ennen sen täyttämistä. Erityisesti tutustua kannattaa niihin ehtoihin, jotka velvoittavat pelaajaa. Sopimusehdoissa saattaa olla maininta esimerkiksi jostakin edustustehtävästä sponsorin järjestämässä tilaisuudessa.

Kun pelaaja lähtee hankkimaan henkilökohtaista yhteistyökumppaniaan, on hänen etukäteen mietittävä, miten hän markkinoi itseään. Tämä on tärkeää, sillä sponsoreilla on todennäköisesti muitakin yhteistyökumppanuuteen halukkaita urheilijoita. Yhteistyökumppanin hankkimista voidaan verrata työhaastatteluun. Etukäteen pelaajan olisi hyvä miettiä perusteita, miksi sponsori valitsisi juuri hänet yhteistyökumppanikseen. Sponsori haluaa todennäköisesti tietää kuinka paljon näkyvyyttä hän saisi sponsoroidessaan juuri tätä tiettyä pelaajaa. Pelaajan on osattava siis markkinoida itseään esimerkiksi kertomalla, kuinka paljon vastuuta hänellä on joukkueessa tai millaisessa roolissa hän pelaa.

Pelaajan täytyy kiinnittää huomiotaan myös omaan käytökseensä ja tekoihinsa. Henkilökohtaisen yhteistyösopimuksen voi menettää esimerkiksi epäurheilijamaisella käytöksellä tai dopingrikkomuksilla. Yhteistyösopimus voidaan purkaa myös tilanteissa, joissa pelaaja on päättänyt lopettaa urheilu-uransa kesken sopimuskauden. Näissä tilanteissa kyseeseen voi tulla sopimuksen purkamisen lisäksi vahingonkorvausvastuu tai jopa tuomio esimerkiksi dopingin käytöstä.

4 HENKILÖKOHTAISET YHTEISTYÖSOPIMUKSET PESÄPALLOSSA

Tässä luvussa tarkastelen kahta yhteistyösopimusta, joita olen itsekin päässyt käyttämään pelatessani Seinäjoen Maila-Jusseissa Superpesistä kaudella 2016 sekä Jalasjärven Jalaksessa Ykköspesistä kaudella 2017. Osana opinnäytetyötäni teen Jalasjärven Jalaksen naisten ykköspesisjoukkueen pelaajille yhteistyösopimus pohjan kaudelle 2018.

4.1 Seinäjoen Maila-Jussien yhteistyösopimus

Seinäjoen Maila-Jussien (SMJ) naisten superpesisjoukkueen yhteistyösopimus on vuodelta 2016. Sopimus solmittiin seuran ja yrityksen välille. Seura välitti pelaajille etukäteen listan yrityksistä, jotka olivat jo solmineet tai olivat solmimassa seuran kanssa yhteistyösopimuksen. Tarkoituksena oli pelaajan hankkia itselleen henkilökohtaisia sponsoreita, jotka mahdollistivat pelaajan harjoitusleirin Espanjassa. Sponsorin sai seuralta vastineeksi näkyvyyttä luovuttamalla yrityksen logon tai nimen pelaajan harjoituspaitaan. Harjoituspaitaa käytettiin aina ennen pelejä lämmitelyissä sekä muutoin harjoittellessa.

Seinäjoen Maila-Jussien yhteistyösopimuksen rakenne sisältää kolme otsikkoa;

1. Sopimuksen sisältö
2. Sopimuskorvaus
3. Sopimusaika

Lisäksi sopimus alkaa niin sanotulla johdannolla, jossa on mainittu sopimuksen osapuolet sekä sopimuksen tavoite. Sopimuksen sisältö -otsikon alla on mainittu, mitä oikeuksia yritys saa sopimuksen myötä. Yhteistyösopimuksen myötä yritys sai siis näkyvyyttä pelaajan harjoituspaitaan tulevan logon myötä. Toinen sopimuksen pääotsikoista on sopimuskorvaus. Tässä kohdassa ilmoitettiin summa, minkä yritys on valmis maksamaan seuralle, jotta sponsori saisi haluttua näkyvyyttä. Sopimusaika -kohdassa ilmoitettiin sopimuksen kesto, joka oli pesäpallokausi 2016. Yhteistyösopimuksen lopussa on laskutustiedot, seuran managerin yhteystiedot sekä sponsoriyrityksen edustajan allekirjoitus.

4.1.1 SMJ:n sopimuksen positiiviset ja negatiiviset asiat

Mielestäni erityisen hyvää Maila-Jussien yhteistyösopimuksessa on se, että siinä on mainittu selkeästi sopimuksen tavoite, joten sitä on helppo noudattaa. Tavoitteen selkeyden johdosta on myös helppo tunnistaa erilaisia sopimusrikkomuksia, vaikka niitä ei olekaan eritelty sopimuksessa. Yhteistyösopimuksen lopussa on mainittu seuran yhteyshenkilön yhteystiedot melko kattavasti (nimi, puhelinnumero, sähköpostiosoite). Tämä helpottaa sponsorin kommunikointia yhdessä seuran kanssa. Pelaajan näkökulmasta hyvää oli myös se, että joukkueelle annettiin ennen henkilökohtaisten sponsorien hankkimista lista jo olemassa olevista tai tulevista seuran sponsoreista.

Mielestäni isoin ongelma SMJ:n sopimuksessa on se, että sponsoroinnin henkilökohtaisuudesta ei ole mitään mainintaa. Sopimuksessa ei mainita sponsoroitavan pelaajan nimeä missään kohdassa, vaan sopimuksen sisällön mukaan yritys saa näkyvyystoimenpiteenä ”Yrityksen nimi/logo SMJ naisten superpesiksen harjoituspaitaan.” Mielestäni tämä sopimuslauseke kattaa yrityksen logon tai nimen painattamisen koko joukkueen harjoituspaitaan. Ongelma tässä on se, että todellisuudessa sponsorin logo tai nimi tuli vain yhden pelaajan harjoituspaitaan. Lisäksi sopimuksessa on vain yrityksen edustajan allekirjoitus. Sopimuksessa ei ole myöskään mainintaa allekirjoituksen paikasta eikä päivämäärästä. Sopimuksessa on kuitenkin maininta ”Sopimus astuu voimaan allekirjoituspäivänä”. Päivämäärän maininta sopimuksessa olisi tärkeä, sillä se on oleellisessa osassa mahdollisten sopimusrikkomusten kannalta. Nykyisellä sopimuksella ei voida todistaa sitä, koska sopimus on astunut voimaan. Näiden lisäksi sopimusta on tehty vain yksi kappale, sillä siinä ei ole mainintaa siitä, että sopimuskappaleita olisi tehty molemmille osapuolelle. Kaksi sopimuskappaletta olisi tärkeä olla, jotta ongelmatilanteissa pystyttäisiin todistamaan toisesta sopimuskappaleesta, mikäli toinen osapuoli on esimerkiksi mennyt itse muuttamaan sopimusta kysymättä siitä toiselta sopimuksen osapuolelta. Mikäli toinen on mennyt muuttamaan omaa sopimuskappalettaan, syntyy tällöin automaattisesti uusi tarjous sopimuksen toiselle osapuolelle. Näin ollen olisi tärkeää, että yhteistyösopimuksesta olisi olemassa kaksi kappaletta ja pystyttäisiin todistamaan uuden tarjouksen synty. Maila-Jussien sopimuksesta puuttuu maininta

sopimuksen purkamisesta tai sopimuksen rikkomisesta. Sopimuslauseke purkamisesta olisi hyvä olla, koska sillä turvataan molempien osapuolten asemaa. Purkamisen voi tulla sponsoroitavan taholta kyseeseen esimerkiksi tilanteessa, jossa sponsoriyritys ajautuu konkurssiin, eikä näin ollen pysty täyttämään sopimuksen velvoitteita. Sponsorin tulisi saada purkaa sopimus esimerkiksi tilanteissa, joissa pelaaja syyllistyy dopingrikokseen. Yleisesti ottaen sopimuksessa tulisi olla maininta yleisen sopimusoikeuden periaatteiden noudattamisesta, jolloin purkaminen on mahdollista erilaisilla perusteilla.

4.2 Jalasjärven Jalaksen yhteistyösopimus

Jalasjärven Jalaksen naisten ykköspesisjoukkueen yhteistyösopimus koskee pesäpallokautta 2017. Sopimus tehtiin pelaajan ja sponsorin välille. Yhteistyösopimuksen avulla pelaaja hankkii itselleen henkilökohtaisia sponsoreita. Yhteistyösopimuksen tarkoitus oli se, että sponsori sai seuralta näkyvyyttä äänimainoksen ja sponsoroitavan pelaajakortin myötä. Sponsoreilta saamat varat pelaaja käytti omien varusteiden hankintaan tai matkakulujen kattamiseen.

Yhteistyösopimuksen rakenne jakautuu kolmeen osioon;

1. Mainostaja
2. Mainostavat
3. Mainosnäkyvyys

Sopimuksen alussa mainitaan yhteistyön kesto sekä kenttä, jossa äänimainokset kuulutetaan. Yhteistyösopimuksen ensimmäinen osio pitää sisällään mainostajan, eli sponsorin, yhteystiedot (yritys, osoite, yhteyshenkilön nimi, puhelinnumero ja sähköpostiosoite). Toisessa osiossa on eritelty mainostavat, joita yhteistyösopimus koskee. Siinä on mainittu pelaajan nimi sekä summa, jolla yritys sponsoroi pelaajaa. Viimeinen osio koskee mainosnäkyvyyttä. Siinä on eritelty tavat, joilla sponsori saa näkyvyyttä. Sponsori sai vastikkeeksi äänimainoksen jokaisen kotiottelun alussa sekä aina silloin, kun pelaaja tuli lyöntivuoroon. Lisäksi joukkueen internetsivuilla olevaan pelaajan esittelyyn tuli maininta henkilökohtaisesta sponsorista. Viimeisessä osiossa on mainittu myös se, mitä sponsoroinnista saatavilla varoilla katetaan. Sopimuksen myötä saatavilla varoilla katettiin sponsoroitavan pelaajan omia varuste-

ja matkustuskuluja. Sopimuksen lopussa on mainittu paikka, päivämäärä sekä sopijaosapuolten allekirjoitukset. Lisäksi on maininta ”Tätä sopimusta on laadittu kaksi kappaletta, yksi kummallekin osapuolelle.”

4.2.1 Jalaksen sopimuksen positiiviset ja negatiiviset asiat

Jalasjärven Jalaksen naisten ykkösesiksen yhteistyösopimuksessa mielestäni esiintyy monta hyvää seikkaa. Yksi tärkeimmistä asioista on se, että sopimuksessa on mainittu selkeästi päivämäärin ajankohta, jolloin sopimus on voimassa. Yhteistyösopimuksen henkilökohtaisuus on tuotu hyvin esille, sillä siinä on selkeä maininta pelaajan nimestä sekä lisäksi pelaajan allekirjoitus. Hyvää on myös se, että heti sopimuksen alussa on mainittu paikka, jossa sponsorin saama näkyvyys toteutetaan. Sponsorista on sopimuksessa esillä erittäin kattavat yhteystiedot (yrityksen nimi, osoite, yhteyshenkilön nimi ja puhelinnumero sekä sähköpostiosoite). Hyvää on myös se, että sopimusta on tehty kaksi kappaletta ja siitä on selkeä maininta sopimuksen lopussa. Yhteistyösopimuksessa on selkeästi sanottu sen tarkoitus ja tavoite, mutta tämän kohdan voisi sijoittaa sopimuksen alkupäähän. Nyt sopimuksen tarkoitus on sijoitettu Mainosnäkyvyys -otsikon alle sopimuksen loppuosaan.

Mielestäni suurin ongelmakohta Jalaksen sopimuksessa on sponsoroitavan tahon yhteystietojen puuttuminen. Seuran yhteystiedot olisi hyvä mainita sopimuksessa, mutta myös esimerkiksi pelaajan puhelinnumero tai sähköposti olisi tarpeen tilanteissa, joissa sponsorilla ilmenee kysymyksiä liittyen sovittuun yhteistyöhön. Ennen sopimuksen tekoa ongelmallinen asia oli se, että pelaajat eivät saaneet yrityslistaa jo olemassa olevista tai tulevista sponsoreista, mikä vaikeutti henkilökohtaisten sponsoreiden hankintaa. Jalaksen yhteistyösopimuksessa ei ole mainintaa sopimusrikkomuksista tai sopimuksen purkamisesta. Nykyisellä sopimuksella oletus on siis se, että sopimuksen velvoittavuus loppuu silloin, kun sopimuksen ajankohta tulee päätökseen. Sopimuksen purkamisesta olisi hyvä olla maininta sopimuksessa. Sponsorille epäedullinen tilanne on esimerkiksi se, että pelaaja loukkaantuu ennen ensimmäistä peliä ja joutuu pahimmassa tapauksessa olla koko kauden pelaamatta ainuttakaan peliä. Tällöin sponsori ei saisi rahoilleen vastiketta ja sponsorin kanalta olisi järkevää purkaa koko sopimus. Yhteistyösopimuksessa olisikin hyvä olla

maininta siitä, että sopimuksen osapuolet sitoutuvat noudattamaan sopimusoikeudellisia yleisiä periaatteita.

4.3 Jalaksen yhteistyösopimus pesäpallokaudelle 2018

Osana opinnäytetyötäni teen Jalasjärven Jalaksen naisten ykköspesisjoukkueelle yhteistyösopimus pohjan pesäpallokaudelle 2018. Sopimuksen tarkoituksena on pelaajien hankkia omat henkilökohtaiset sponsorit. Sopimuksen teen Jalasjärven Jalaksen naisten ykköspesisjoukkueen joukkueenjohtajan toiveiden pohjalta. Joukkueenjohtajan toiveena oli säilyttää edellisvuoden sopimuksessa mainittavat asiat sekä lisätä kaksi sopimuslauseketta.

Laatimani sopimus koostuu seitsemästä pääkohdasta, joita ovat:

1. Sopimuksen osapuolet
2. Sopimuskausi
3. Sopimuksen tavoite
4. Sopimuksen sisältö
5. Sopimuskorvaus
6. Sopimuksen päättyminen
7. Erimielisyyksien ratkaiseminen

Sopimuksen yläreunassa on otsikko ”Yhteistyösopimus” ja sen molemmilla puolilla on Jalasjärven Jalaksen sekä Ykköspesiksen logot. Ensimmäiseksi sopimuksessa on määritelty sopimuksen osapuolet, joita ovat Jalasjärven Jalaksen naisten ykköspesisjoukkueen pelaaja sekä yritys, joka lähtee pelaajaa sponsoroimaan. Ensimmäisessä kohdassa on myös yrityksen yhteystiedot, kuten osoite ja puhelinnumero. Sopimuksen toisessa kohdassa on määritelty sopimuskausi, joka on 1.1.2018-30.9.2018. Sopimuksen kolmas kohta kertoo yhteistyösopimuksen tavoitteen. Sopimuksen tavoite on ”Vahvistaa yrityksen positiivista yrityskuvaa, kasvattaa molempien osapuolten tuotteiden ja palveluiden kysyntää sekä tukea urheilijan uraa ja harjoittelumahdollisuuksia.” Neljännessä sopimuksen kohdassa on määritelty se, mihin osapuolet sitoutuvat. Sopimuksen myötä yritys saa Jalakselta äänimainoksen kotiotteluissa, maininnan joukkueen kotisivuille tulevaan pelaajan esittelyyn sekä mainoksen pelaajan harjoituspaidan selkäpuolelle. Sopimuksen sisältö -kohdassa on maininta myös siitä, että pelaaja sitoutuu auttamaan yrityksen

positiivisen yrityskuvan vahvistamisessa. Sopimuksen viides kohta koskee sopimuskorvausta. Viidennessä kohdassa on mainittu summa, jolla yritys sponsoroi pelaajaa. Siinä on myös mainittu, mitä sponsoroinnista saatavilla varoilla katetaan. Yhteistyösopimuksen myötä saatavilla varoilla katetaan sponsoroitavan pelaajan omia varuste- ja matkustuskuluja. Sopimuskorvaus -kohdassa on maininta myös siitä, koska pelaajan on käytettävä sponsoroinnista saatavat varat. Mikäli pelaaja ei näitä varoja käytä, palautuu ne seuran käyttöön. Sopimuksen kuudennessa kohdassa on lueteltu tapoja, joilla sopimus voi päättyä. Näitä tapoja ovat esimerkiksi määräajan umpeutuminen tai sopimusehtojen laiminlyönti. Viimeinen yhteistyösopimuksen sopimuskohta käsittelee erimielisyyksien ratkaisemista. Siinä kerrotaan, mitä periaatteita tai lainsäädäntöä sopimukseen sovelletaan. Sopimuksen erimielisyydet pyritään ratkaisemaan ensisijaisesti neuvotteluiden kautta. Sopimuksen lopussa on vielä maininta kahdesta sopimuskappaleesta sekä allekirjoitusten lisäksi allekirjoituspaikan ja päivämäärän maininta.

4.4 Kuinka toimia ennen henkilökohtaisen yhteistyökumppanin hankkimista, sopimuksen tekovaiheessa sekä yhteistyövaiheessa?

Ennen sopimuksen tekemistä ja sponsoreiden hankkimista pelaajan tulee selvittää, mistä yrityksestä hän lähtee sponsoria kysymään. Seura on saattanut antaa etukäteen pelaajan listan, jossa on mainittuna joukkueen jo olemassa olevat tai tulevat yhteistyökumppanit. Mikäli seura ei ole etukäteen ilmoittanut yhteistyökumppaneistaan, kannattaa pelaajan niitä kysyä ennen omien sponsoreiden hankkimista. Tämä lista on tärkeä sen kannalta, ettei pelaaja lähde hankkimaan henkilökohtaista yhteistyökumppania seuran yhteistyökumppaneista. Seura on etukäteen myös saattanut ilmoittaa, että pääsponsoreiden kanssa samalla alalla toimivia kilpailijoita ei pelaaja voi hankkia omaksi sponsorikseen. Tämä kohta on erityisen tärkeä Jalaksen naisten yhteistyösopimuksessa, sillä siinä sponsori saa mainoksen pelaajan harjoituspaidan selkäpuolelle. Pääsponsorin kannalta epäedullista olisi, että paidan toisella puolella olisi hänen pahin kilpailijansa. Nämä edellä mainitut seuran antamat ehdot ja määräykset on hyvä pitää mielessä, kun pelaaja lähtee hankkimaan henkilökohtaisia yhteistyökumppaneita.

Ennen henkilökohtaisten sponsoreiden hankkimista pelaajan tulee miettiä, miten hän markkinoi itseään yritykselle. Hänen pitää osata perustella miksi yritys ryhtyisi juuri hänen henkilökohtaiseksi sponsorikseen ja mikä erottaa hänet muista pelaajista. Syitä voi olla esimerkiksi pelaajan motivoituneisuus, vastuu tai rooli joukkueessa, tavoitteellisuus tai päämäärätietoisuus. Jalasjärven Jalaksessa monien pelaajien tavoitteena on todennäköisesti pelata ylintä sarjatasoa tulevaisuudessa, mikä on myös sponsorin kannalta hyödyllistä.

Pelaajan tulee etukäteen myös miettiä sitä, miten hän lähestyy yritystä. Hän voi esimerkiksi vierailla henkilökohtaisesti yrityksessä, soittaa tai lähettää sähköpostia. Soittamisessa ja sähköpostin lähettämisessä tulee lisäksi miettiä, kenelle kohdistaa yhteydenoton. Mielestäni vierailu yritykseen on tehokkain tapa hankkia sponsoreita. Kun pelaaja lähestyy yritystä, täytyy hänen kertoa, mitä hänellä itsellään on tarjota yritykselle sponsorointia vastaan. Pelaaja voi esimerkiksi edustaa yritystä jossakin tapahtumassa, markkinoida yritystä sovitulla tavoilla tai käyttää varusteissaan yrityksen nimeä tai logoa. Pesäpalloilijat voivat esimerkiksi liimata mailoihinsa sponsorin tarran.

Sopimuksen tekohetkellä pelaajan on hyvä vielä lukea sopimusehdot läpi, jotta hän pystyy niihin varmuudella sitoutumaan. Pelaajan vastuulla on myös tarkistaa, että sponsori täyttää kaikki sopimuksen täytettävät kohdat. Erityisesti sponsorointisumma on oleellinen sopimusta tehdessä. Pelaajan on hyvä myös tarkistaa, että molempien osapuolten allekirjoitukset tulevat kumpaankin sopimuskappaleeseen. Sopimuksen tekovaiheessa on suotavaa, että pelaaja luovuttaa sponsorilleen henkilökohtaiset yhteystietonsa, mikäli sponsorilla ilmenee jotakin kysyttävää sopimukseen liittyen. Sponsori voi olla yhteydessä pelaajaan myös esimerkiksi edustustehtäviin liittyvissä asioissa.

Sopimuksen tekovaiheen jälkeen alkaa itse yhteistyövaihe. Molempien osapuolten tulee noudattaa yhteistyösopimuksessa määriteltyjä ehtoja tavoilla, joita sopimuksessa on sovittu. Lähtökohtaisesti kumpikaan osapuolista ei saa rikkoa sopimusta. Yhteistyö voi olla myös muutakin kuin sopimuksessa sovittujen ehtojen noudattamista. Sopimuskumppanit voivat hyödyntää toisiaan erilaisin tavoin, joista he ovat

keskenään sopineet. Ennen sopimuskauden loppua pelaaja voi käynnistää mahdolliset sopimusneuvottelut uuden sopimuksen tekemiseksi.

5 JOHTOPÄÄTÖKSET

Opinnäytetyöni tarkoituksena oli selvittää kahden yhteistyösopimuksen pohjalta, millainen on hyvä yhteistyösopimus ja mitä pelaajan tulisi huomioida ryhtyessään yhteistyöhön yrityksen kanssa. Työni tavoitteena oli myös se, että seura tekisi pelaajille jatkossa selkeämmät ohjeet yhteistyökumppaneiden hankintaa varten ja yhteistyön toteuttamiseen.

Osana opinnäytetyötäni loin uuden yhteistyösopimuksen, jota Jalasjärven Jalaksen naisten ykköspesisjoukkueen pelaajien on tarkoitus käyttää pesäpallokaudella 2018 hankkiessaan omia henkilökohtaisia sponsoreita. Mielestäni tämä uusi yhteistyösopimus vastaa ensimmäiseen tutkimuskysymykseeni, millainen on hyvä yhteistyösopimus. Uuteen yhteistyösopimukseen sovelsin työssäni oppimiani asioita liittyen lähinnä yleiseen sopimusoikeuteen. Uuden yhteistyösopimuksen tein myös sen pohjalta, mitä kauden 2017 sopimuksesta mielestäni puuttui. Yksi oleellisimmista asioista, joka sopimuksista puuttui, oli maininta molemminpuolisesta yhteistyöstä, vaikka kyseessä oli yhteistyösopimus. Sopimukseen pitäisi mielestäni lisätä selkeästi se, mihin pelaaja sitoutuu solmiessaan yhteistyösopimuksen.

Toinen tutkimuskysymykseni oli, mitä pelaajan tulisi huomioida ryhtyessään yhteistyöhön yrityksen kanssa. Tähän tutkimuskysymykseen vastaan työni loppuvaiheella, kun kokosin yhden alaluvun alle sen, kuinka pelaajan tulisi toimia ennen henkilökohtaisen yhteistyökumppanin hankkimista, sopimuksen tekovaiheessa sekä yhteistyövaiheessa. Tämän kappaleen voisi liittää myös jokaisen Jalasjärven Jalaksen naisten ykköspesisjoukkueen pelaajan yhteistyösopimusohjan mukaan ohjeeksi.

Mielestäni opinnäytetyöni toteutus onnistui, sillä siinä vastataan tutkimuskysymyksiin. Lisäksi olen tyytyväinen siihen, että sain juuri ne aineistot käyttöni kuin etukäteen ajattelin. Olen tyytyväinen myös aiheen rajaamiseen lähinnä pelaajan näkökulmaan, sillä siitä on minulla henkilökohtaista kokemusta.

Opinnäytetyössäni käytin naisten superpesisjoukkueen ja ykköspesisjoukkueen yhteistyösopimuksia mallina. Vaikka opinnäytetyöni pohjautui näihin kahteen naisten

pesäpallon ylimmän sarjatason joukkueen sopimukseen, on työni mielestäni sovellettavissa myös miesten ja alempien sarjatasojen saman sisältöisiin sopimukseen. Opinnäytetyöni tulokset ja luomani uusi sopimus pohja voidaan mahdollisesti soveltaa myös muihin joukkuelajeihin pienin korjauksin. Tutkimustani voidaan myös toistaa vaihtamalla esimerkiksi vertailtavat yhteistyösopimus pohjat.

Jälkikäteen ajatellen en lähtisi muuttamaan opinnäytetyöni sisältöä tai sen rakennetta. Se, mitä tekisin toisin, olisi ehdottomasti parempi aikatauluttaminen työn kannalta. Lisäksi hankkisin enemmän elektronisia lähteitä. Työskentelyn, harrastamisen ja opiskelun yhdistäminen oli yksi isoimmista haasteista opinnäytetyöni kannalta. Opinnäytetyön tekemisessä sen sijaan ei haasteita ilmennyt.

Tämän opinnäytetyön jatkotutkimus aihe voisi olla selvittää, miten pelaajan ja sponsorin yhteistyö käytännössä tapahtuu ja mitä mahdollisia ongelmakohtia siinä nousee esiin. Jatkotutkimusaihe voisi olla esimerkiksi myös se, että selvitettäisiin, miten yhteistyösopimukset poikkeavat eri sarjatasoilla pesäpallossa.

LÄHTEET

Haarmann, P-L. 2014. Immateriaalioikeus. 5., uud. painos. Helsinki. Talentum.

Halila, H. 2006. Oikeudellistuva urheilu. Helsinki. Talentum.

Halila, H. & Hemmo, M. 2008. Sopimustyytit. 2. uud. painos. Helsinki. Talentum.

Hemmo, M. 2013. Velvoiteoikeuden perusteet. 2. uud. painos. Helsinki. Helsingin yliopiston oikeustieteellinen tiedekunta.

Hemmo, M. 2006. Sopimusoikeuden oppikirja. Helsinki. Talentum.

Kansainvälinen kauppakamari ICC. 2012. Kansainvälisen kauppakamarin ICC:n Markkinointisäännöt. Viitattu 24.9.2017. https://kauppakamari.fi/wp-content/uploads/2012/01/Markkinoinnin-kansainvaliset-ohjeet-ICC-Markkinointisaannot_-final-version-2012.pdf

L13.6.1929/228. Laki varallisuusoikeudellisista oikeustoimista. Säädos säädöstietopankki Finlexin sivuilla. Viitattu 9.9.2017. <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1929/19290228>

L20.1.1978/38. Kuluttajansuojalaki. Säädos säädöstietopankki Finlexin sivuilla. Viitattu 11.9.2017. <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038>

L22.12.1978/1061. Laki sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa. Säädos säädöstietopankki Finlexin sivuilla. Viitattu 15.9.2017. <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19781061#a5.6.2002-461>

L27.3.1987/335. Kauppalaki. Säädos säädöstietopankki Finlexin sivuilla. Viitattu 9.9.2017. <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1987/19870355>

Karttunen, T., Laasanen, H., Sippel, L., Uitto, T. & Valtonen, M. 2015. Juridiikan perusteet. 5., uud. painos. Helsinki. Sanoma Pro Oy.

Pesäpalloliitto. 2001. Käräjäoikeuden tuomio sopupelioikeudenkäynnissä. Viitattu 1.10.2017. <http://www.pesis.fi/pesapalloliitto/artikkeliarkisto/?x2172098=126526>

Saarnilehto, A. 2009. Sopimusoikeuden perusteet. Helsinki. Talentum.

Vuorijoki, J. 2002. Lakiopas sopimuksen tekemiseen. Helsinki. WSOY Lakitieto.

LIITE 1

Yhteistyösopimusehdotus SMJ

**YHTEISTYÖSOPIMUS**

Seinäjoen Maila - Jussit ry (jäljempänä SMJ) sekä _____ Oy (jäljempänä yritys) ovat tehneet yhteistyösopimuksen pesäpallokaudeksi 2016.

Tämän sopimuksen tavoitteena on molempien osapuolten palveluiden ja tuotteiden kysynnän kasvattaminen ja positiivisen yrityskuvan vahvistaminen.

1. SOPIMUKSEN SISÄLTÖ

Yritys saa SMJ:ltä seuraavat yhteistyö- ja näkyvyystoimenpiteet:

- Yrityksen Nimi/Logo SMJ Naisten Superpesiksen Harjoituspaitaan

2. SOPIMUSKORVAUS

Yritys maksaa SMJ:lle edellä mainituista yhteistyö- ja näkyvyystoimenpiteistä sopimus-
korvauksena yhteensä _____ €

3. SOPIMUSAIKA

Sopimusaika on kausi 2016. Sopimus astuu voimaan allekirjoituspäivänä ja päättyy
31.12.2016

Laskutus: SMJ laskuttaa - eräpäivä 19.02.2016.

Laskutusosoite _____

Yrityksen sopijan allekirjoitus _____

Yhteistyöterveisin

Seinäjoen Maila - Jussit ry

(managerin yhteystiedot poistettu)

Seinäjoen Maila-Jussit ry
Kauppakatu 15 C
60100 SEINÄJOKI

www.mailajussit.fi
Y-tunnus 0219255-2

LIITE 2



Jalasjärven Jalas



Mainosyhteistyösopimus

Ajalle: 1.1.- 30.09.2017

Kenttä: Pukkioniemi, Jalasjärvi

Naisten Ykköspesis

2017

MAINOSTAJA

Yritys.....
 Osoite.....
 Postino ja-paikka.....
 Yhteyshenkilö/sopijan/puh.nro.....
 Sähköpostiosoite

MAINOSTAVAT joita Tämä sopimus koskee:

Pelaajan henkilökohtainen sponsorointi kotiottelu tapahtumissa €

Pelaajan nimi

MAINOSNÄKYVYYS

Äänimainos ottelun alussa pelaajaesittelyssä ja ottelun aikana pelaajan tullessa lyömään. Nettisivuille pelaajakorttiin maininta henkilökohtaisesta sponsorista.

Sponsoroinnilla katetaan lyhentämättömänä sopimuksessa nimetyn pelaajan omia varuste- ja matkakuluja pelaajan toimittamien kuittien mukaan.

Kuluja maksetaan, kun suoritus on maksettu kokonaisuudessaan ykköspesiksen laskua vastaan.

Pelaajan on käytettävä sponsorointiraha 30.09. 2017 mennessä.

Yhteensä €

Paikka_____

Pvm_____

 Mainostajan puolesta

 Pelaajan allekirjoitus

Tätä sopimusta on laadittu kaksi kappaletta, yksi kummallekin osapuolelle.

LIITE 3



Jalasjärven Jalas

YHTEISTYÖSOPIMUS

Naisten Ykköspesis
2018

1. Sopimuksen osapuolet

Jalasjärven Jalaksen naisten ykköspesisjoukkueen pelaaja _____

(myöhemmin urheilija/pelaaja) sekä yritys _____

(myöhemmin yritys) ovat solmineet yhteistyösopimuksen pesäpallokaudeksi 2018.

Yrityksen yhteyshenkilö: _____

Osoite: _____

Sähköpostiosoite: _____

Puhelinnumero: _____

2. Sopimuskausi

Yhteistyösopimus solmitaan ajalle 1.1.2018–30.9.2018.

3. Sopimuksen tavoite

Tämän yhteistyösopimuksen tarkoitus on vahvistaa yrityksen positiivista yrityskuvaa, kasvattaa molempien osapuolten tuotteiden ja palveluiden kysyntää sekä tukea urheilijan uraa ja harjoittelumahdollisuuksia.

4. Sopimuksen sisältö

Yritys saa Jalasjärven Jalakselta seuraavat näkyvyystoimenpiteet:

- Äänimainos kotiotteluiden alussa sponsoroitavan pelaajan esittelyssä sekä otteluiden aikana pelaajan tullessa lyömään. Äänimainokset kuulutetaan Jalasjärven Jalaksen kotikentällä, Pukkioniemessä (Kisatie 4, 61600 Jalasjärvi).
- Maininnan joukkueen kotisivuille (<http://jalasnyp.wixsite.com/jalas>) tulevaan pelaajan esittelyyn.
- Mainos sponsoroitavan pelaajan harjoituspaidan selkäpuolelle.

Pelaaja sitoutuu edesauttamaan yrityksen positiivisen yrityskuvan luomisessa sekä sen vahvistamisessa.

5. Sopimuskorvaus

Yritys maksaa Jalasjärven Jalaksen naisten ykköspesisjoukkueelle pelaajan henkilökohtaisesta sponsoroinnista _____€.

Sponsoroinnilla katetaan lyhentämättömänä sopimuksessa nimetyn pelaajan omia varuste- ja matkakuluja pelaajan toimittamien kuittien mukaan.

Kuluja maksetaan pelaajalle, kun yritys on maksanut suorituksen kokonaisuudessaan Jalaksen laskua vastaan.

Pelaajan on käytettävä sponsorointiraha 30.9.2018 mennessä. Mikäli pelaaja ei käytä sponsoroinnista saatavia varoja edellä mainittuun määräaikaan mennessä, jäävät ne tällöin seuran käyttöön.

6. Sopimuksen päättyminen

Sopimus päättyy määräajan umpeuduttua tai sopimuksen purkamiseen. Sopimuksen purkamiseen johtavia syitä ovat esimerkiksi sopimusehtojen laiminlyönti, urheilijan dopingrikos, urheilijan urheilu-uran lopettaminen kesken sopimuskauden tai urheilijan niin vakava loukkaantuminen ennen kilpakautta, ettei hän kykene pelaamaan kuluvalle kaudella.

7. Erimielisyyksien ratkaiseminen

Sopimukseen sovelletaan voimassa olevaa lainsäädäntöä sekä yleisiä sopimusoikeudellisia periaatteita. Sopimuksesta aiheutuneet erimielisyydet pyritään ensisijaisesti ratkaisemaan osapuolten välisillä neuvotteluilla.

Tätä sopimusta on laadittu kaksi kappaletta, yksi kummallekin osapuolelle.

Paikka

Päivämäärä

Yrityksen edustajan allekirjoitus

Pelaajan allekirjoitus